

## A SIMOGATÁSOK JÁTÉKELMÉLETE ÉS A KIFIZETÉSI MÁTRIX PSZICHOLÓGIÁJA

Milyen viselkedésre szocializálja a fiatalokat egy piacgazdaságra épülő társadalom? A szerző válasza az önérvényesítő modell: nézz szembe problémáiddal, törekedj érdekeik érvényesítésére, köss kompromisszumokat, de ne tégy egyoldalú engedményeket!

*„Hiába fürösztöd magadban  
Csak másban moshatod meg arcod.”*  
József Attila

*„Valamit mindig valamiért...”*  
Presszer Gábor

Életünk cserék sorozata. Valamit felkínálunk, ami a miénk – ami nekünk erőfeszítésbe, pénzbe, társadalmilag elismerhető ráfordításba került – azért, hogy megkapjunk valamit, ami nem a miénk, de ami nekünk értéket jelent és ami a másik fél számára került erőfeszítésbe, pénzbe stb. A csere tárgya sokszor anyagi természetű: egy tárgy, egy termék, szolgáltatás vagy pénz. Máskor a cserére felkínált „dolog” szellemi jellegű vagy legalábbis nem anyagi természetű: egy gesztus (kedvesség), egy érzés (barátság), egy simogatás vagy egy gondolat. Van amikor a cserében az anyagi és eszmei jelleg összekapcsolódik mint pl. egy könyv, amelyet ajándékként nyújtunk át.

A cseréknek megvan a maga rituáléjuk és szabályuk. Jelezni kell, hogy készek és hajlandók vagyunk a cserére (hajlandók vagyunk kapcsolat kialakítására), tisztában kell lenni a csere mechanizmusával (tudni, hogyan illik, vagy hogyan nem illik felkínálni a szerelmet), képesnek kell lenni alkudni, tárgyalni, lebonyolítani a cserét. Többnyire előre rögzítve van az a mód, hogyan zajlik le a csere, hogyan zajlik le az érték felkínálása, az értékek összmérése, az alku, a megegyezés, és végül a felkínált „csomag” átadása. Maga a csere lehet egyszeri aktus. Mindenki megkapja a magáét és „viszontlátásra, nem is-

mertük egymást”. A valóságos életben lezajló cseréknek van egy mögöttes feltételezése – amely ugyan nem mindig igaz, vagy nem mindig igazolódik, de amelynek mindig tudatában vagyunk – nevezetesen, hogy a csere ismétlődik, vagy legalábbis ismétlődhet. Az esetek túlnyomó többségében, még akkor is ha kicsi a valószínűsége, hogy a vevő újra visszajön, újra találkozunk ugyanazzal az emberrel az utcán, vagy a vonaton, az vezet minket, hogy elvileg nem kizárt az újabb találkozás. Önmagában az ismétlődés esélye és lehetősége sajátos folytonosságot visz a kapcsolatba. Ez komolyan kihat(hat) arra, mit válaszolunk amikor cserére kínálnak valamit, mit kínálunk cserébe, milyen következtetést vonunk le abból amit kaptunk.

A cserék lebonyolításának és minősítésének van egy rejtett eleme. Erről ritkábban szoktunk beszélni mert – látszólag – nem is tartozik a csere lényegéhez: mindig létezik egy preferencia lista, amely eligazít, mit tekintek az egyes döntésekben elérendő célnak, mire törekszem a játék folyamán. Ha tehát pénzről van szó, akkor – általában – a „minél több” határozza meg a partnerek viselkedését. A helyzet a valóságos életben azonban bonyolultabb. Tekintsük azt a helyzetet, ahol két személy működik együtt. Minden csere aktusában jelöljük S-el a saját magunk által kapott



értéket és M-el a másik partner által kapott értéket. Nézzük most meg – elvileg – milyen preferenciarendszer vezetheti döntésünket, vagyis melyek lehetnek az emberi együttműködés lehetséges stratégiái?

individualisztikus	= max S
altruisztikus	= max M
mazochisztikus	= min S
ellenséges	= min M
kollektivistá	= max (S+M)
önpusztító	= min (S+M)
versengő	= max (S-M)
egalitárius	= min (S-M)
megalázkodó	= max (M-S)
védekező	= min (M-S)

Nem elemezzük most azt az – egyébként igen érdekes – kérdést, vajon hogyan alakulnak ki ezek az egymástól jelentősen eltérő értékrendszerek, csak azt jegyezzük meg, felcseperedve mindannyiunkban kialakul egy értékrend, amely meghatározza törekvéseinket a csere során. Amikor tehát egy cserekapcsolatba lépünk, viszonyunkat, törekvéseinket alapvetően meghatározza a személyiségünkbe „beleégett” preferenciarendszer, amely a felsorolt értékekből, illetve ezek kombinációjából építkezik.

#### A játék mint az élet modellje

A cserét sokféle, a kultúrantropológiától kezdődő, az etikán, a pszichológián, a szociológián és a közgazdaságtanon keresztül egészen a matematikáig terjedő tudomány tanulmányozza. Mind egyik más és más szempontot, a csere eltérő mozzanatait emeli ki. A kultúrantropológia kutatja, mi mindent szoktak az emberek cserélni, a szociológia – egyebek mellett – arra keresi a választ, mire törekszenek az emberek és miért éppen arra amire (vagyis mi a preferenciájuk és mi határozza meg azt), a pszichológia azt elemzi, mi befolyásolja az egyént amikor egy konkrét cserére vonatkozó döntését meghozza, az etika – némileg leegyszerűsítve – azzal foglalkozik, mi az egyének „természetes” preferenciája, mi legyen a viselkedés normája, a közgazdaságtan kutatja, hogy – mai viszonyaink, vagyis a piacgazdaságtan körülményei között – mi a csere feltétele, mechanizmusa, és hogyan értékelhető a csere ha mindent „pénzesítünk”, végül a matematika, különösen annak a játékelmélettel kapcsolatos ága azt vizsgálja, mi az optimális viselkedés kritériuma és mit kellene tenniük a kölcsönhatásba lépő feleknek ahhoz, hogy saját ma-

guk preferenciáját a legmegfelelőbbben kielégíthessék.

A sokféle tudomány többféle fogalmat használ a csere kifejezésére. A pszichológia pl.: a tranzakció kifejezést használja. A tranzakció azt fejezi ki, hogy a csere tárgya – esetenként – nem egyetlen anyagi vagy szellemi termék, érzelem vagy egy gesztus, hanem egy olyan „csomag”, amelyben többféle „érték” (esetenként a szokásos jelentéstől eltérő értelmű) lehet becsomagolva. Pl.: amikor ajándékot adunk, a könyvvvel együtt szeretetet, tiszteletet adunk/fejezünk ki, amikor valakire rámosolygunk az utcán, ez a gesztus a társadalmi konvenciókon kívül kifejezheti a szorosabb kapcsolat, esetleg egy szerelmi viszony kialakítására vonatkozó felhívást/kérést. Vagyis az átadott tárgynak, eszmei dolognak önmagán túlmutató jelentései is vannak.

Elvileg tehát nagyon sok diszciplínát kellene tanulmányozni ahhoz, hogy képesek legyünk eligazodni az élet bonyolult tranzakcióiban. Mindez azt sugallná, hogy minél többet tudunk, annál jobban vagyunk képesek eligazodni a cserék sorozatában. A tapasztalat azonban ezt a feltevélezt nem mindig igazolja. Nem mindig az kerül ki győztesen a cseréből, aki többet tanulmányozza a matematikát vagy a közgazdaságtant.

A magyarázat nagyon egyszerű. A tranzakciókkal kapcsolatos ismereteink, készségeink, tudásunk túlnyomó részét nem elméleti tanulmányainkból, hanem a gyakorlatból merítjük. Gyakorlatilag megszületésünkől kezdve folyamatosan részt veszünk az emberi társadalom alapját képező „adok-kapok” játékokban. A gyakorlatból és a gyakorlatban tanuljuk meg, hogyan kell jelezni, ha cserélni akarok, hogyan kell a cserét felkínálni, hogyan kell letárgyalni a feltételeket, hogyan kell a cserét lebonyolítani és persze hogyan kell „elfogyasztani” a csereként megkapott tárgyat/szimbólumot.

A tapasztalatok másik – nem kevésbé számottevő – része származik a játékokból. Talán ez is az oka annak, hogy úgy szeretünk játszani. Életünket átszövik a játékok, és végigkísérnek csecsemőkorunktól kezdve egészen a sírig. A játék annyiban is az élet modellje, hogy megtanít arra, együttműködésünknek meghatározott és túllünk független szabályai vannak, hogy az élethez hozzá tartozik a vereség elviselése, a pozitív vagy a negatív kimenetek racionális értékelése. Ezért nagyon fontos a kisgyermek számára, hogy megértse: a szabályokat nem lehet áthágni, a szabályok adta keretek között kell tevékenykedni. Gyermekként talán az első legnehezebben elfo-



gadható tapasztalat, hogy nem lehet mindig nyerni, nem formálhatjuk a játék szabályait kényünk-re-kedvünk-re, és az igazi örömet az jelenti, amikor a szabályok betartása esetén is nyerni tudunk. Sokan azért játszanak annyit felnőttek között, mert a játék áttekinthető szabályokat, racionális vagy csak annak tűnő döntési feltételeket, az élet valóságos konfliktusait jelenti számukra. Az ilyen emberek számára a játék szinte az életet helyettesíti. A játékok azért is kapnak nagy szerepet az élet megtanulásában, mert mintegy lemeztelenítve mutatják be a kapcsolat lényegét és később, ha az életben szembetalálkozunk az adott szituációval, nagyon erős lehet az ún. *deja vu* hatás, vagyis az az érzés, hogy ezt a szituációt már egyszer valahol végigéltem és ez a tudat most erősen befolyásolja viselkedésemet. A játék során begyakoroljuk a szabályokat, a szabályok betartásának fontosságát, a szabályok egyeztetett módon történő megváltoztatását. Begyakoroljuk a saját érdek világos elemzését, az előrelátást, a vetélkedést és a kooperáció alkalmazását. Megtanuljuk azokat a készségeket, amelyek segítenek saját érdekeink hatékonyabb érvényesítésében.

### Játékok és játszmák

Elemezzük most a tudományok képzeletbeli spektrumának két – egymástól távol eső szélén elhelyezkedő – tudományág, a pszichológia és a matematika játékmodelljét. Tesszük ezt azért, mert éppen azt szeretnénk megmutatni, hogy mindkét tudománynak egybehangzó üzenete van a mindennapi élet siker-stratégiájára, vagyis mindkét tudomány ugyanazt a viselkedést ajánlja.

A pszichológia egyik legmodernebb irányzata a tranzakcionális analízis azt a – meglehetősen általános – helyzetet vizsgálja, amelyben „én teszek neked valamit és te teszel nekem valamit”. Ebben az értelemben állítja, hogy a „társas érintkezés alapegysége a tranzakció. Ha két vagy több ember találkozik..., egyikük előbb-utóbb megszólal, vagy egyéb jelét adja annak, hogy tudomásul vette a másik jelenlétét. Ez a tranzakcionális inger. Akkor a másik személy mond vagy tesz valamit, ami így vagy amúgy az ingerhez kapcsolódik, ezt hívjuk tranzakcionális válasznak.” A pszichológia kimutatta, hogy az emberi élet nélkülözhetetlen alapfeltétele a kapcsolat. A csecsemő (sőt nemcsak az emberé, hanem a magasabbrendű állatoké pl.: a majomé sőt a patkányoké is) normális fejlődéséhez és növekedéséhez hozzá tartozik a fizikai és érzelmi

kapcsolata az anyával. E kapcsolat jelölésére vezette be a tranzakcionális elemzés a simogatás (strook) fogalmát: „A simogatás fogalmát – jelentésbővítéssel – köznyelviileg minden olyan aktus jelölésére alkalmazhatjuk, amely egy másik személy jelenlétét nyugtázza. Így tehát a „simogatás” szót a társas cselekvés alapvető egységeként használjuk. A simogatások cseréje a tranzakció, ez pedig a társas érintkezés egysége.”

A simogatás fogalmát most nagyon általánosan értjük: a simogatás egy elismerés, egy mosoly, egy pillantás, egy szó, sőt esetenként nemcsak a szidás elmaradása simogatás, hanem maga a szidás is. A tranzakcionális analízis az egész életet simogatások adok-kapok sorozataként tekint. Aki kapta, annak az kielégülést jelent éppen úgy, esetenként még „úgyabbul” mint egy pohár víz a szomszédnak. Ezért van, hogy az emberek törekszenek arra, hogy minél több simogatást kapjanak. Mi az oka, hogy a simogatásoknak ilyen kitüntetett szerepe van az egyén életében? Kísérletek és a tapasztalat azt igazolják, hogy a normális emberi élethez a fizikai lét fenntartását lehetővé tevő elemeken kívül elválaszthatatlanul hozzá tartoznak a társas kapcsolatok is. E társas kapcsolatokból kielégülést nyerünk. A legsúlyosabb problémát nem a negatív jellegű társas kapcsolat (szidás), hanem a társas kapcsolattól való elszigeteltség jelenti. A rabot magánzárkával büntetik, az álnok barátától elfordítják a tekintetét, a hűtlen házastárs feje felett elnéz partnere, a rossz gyerekhez nem szólnak stb.

A simogatásoknak bonyolult rendszere alakult ki: mikor kinek, milyen simogatást adunk. Maga a simogatás tehát mint „csereeszköz” funkcionál. Ezért van az, hogy elemezhető egy sajátos játék-modell segítségével. A tranzakcionális elemzés egyik központi alapfogalma és rendező modellje a játszma. Eric Berne a következőképpen fogalmazza meg módszere lényegét: „A játszma kiegészítő rejtett tranzakciók folyamatos sorozata, amely pontosan meghatározott, előre látható kimenetel felé halad. Leíró módon: nem egyszer ismétlésekbe bocsátkozó, a felszínen hitelt érdemlő, rejtett indítékú tranzakciók ismétlődő készlete. Köznapi nyelven: csapdás vagy „trükkös” lépések sorozata. A tranzakcionális analízis számára a játszmák döntően az időstrukturálásának eszközei, amelyre a következő módszerek állnak rendelkezésünkre: rituálé, időtöltések, játszmák, intimítások.

Nem túlságosan elszakadva a tranzakcionális elemzés eredeti fogalomrendszerétől, és jobban összhangba kerülve a játékelmélet játékfogalmá-



val mi a továbbiakban némileg eltérő módon használjuk a játszma fogalmát: *simogatások csereje* egy olyan helyzetben, amikor a simogatás „adása” erőfeszítésembe kerül, „kapása” viszont kielégülést jelent, és a simogatás-csere meghatározott szabályok szerint megy végbe. Ebben az esetben már alkalmazható az az elv, hogy minimális erőfeszítéssel akarok maximális kielégülést nyerni úgy, hogy az adok-kapok minél hosszabb ideig tartson.

Nézzük most meg a képzeletbeli spektrum másik szélét, a matematika játékfogalmát. Ezzel a támakörrel a matematikának egy külön ága, a játékelmélet foglalkozik. A matematika játékelmélete számára a játék egy olyan szituáció, ahol két vagy több személy kölcsönhatásának lehetséges kimenetei össze vannak kapcsolva, de a személyek nem lehetnek biztosak abban, melyik kimenet valósul meg. Minden résztvevőnek többféle választási lehetőség áll a rendelkezésére, és minden lehetséges választás-párhoz (több résztvevő esetén választási n-eshez) meghatározott kimenet tartozik. Ezek táblázatba foglalt változata az ún. kifizetési mátrix. A kifizetési mátrix tehát azt mutatja meg, hogy a játék egyik résztvevője meghatározott döntése esetén hány pontot (hány simogatást, vagyis milyen kielégülést) kapott a másik partner döntésétől függően. A kimeneteket azután a résztvevők meghatározott preferencialistájuk szerint értékelik, amely ugyan nem tartozik a játék lényegéhez, de végső soron ez határozza meg a résztvevők törekvéseit. A modell központi eleme: a *partnerek kölcsönhatása* és a kölcsönhatás következtében létrejövő *kimenet összekapcsoltsága*, vagyis a résztvevő partnerek egymástól való függősége. A matematikai játékelmélet megkülönböztet tiszta konfliktusos (zérus összegű), tiszta koordinációs és vegyes motívumú játékokat.

- A matematikai játékelmélet talán legismertebb és legjobban „megkutatott” játéka a két-személyes, kétválasztásos, ún. vegyes motívumú játék, „népszerű” nevén a fogoly dilemmája játék

		„B” rab	
		Vall	Tagad
„A” rab	Vall	-3, -3	0, -6
	Tagad	-6, 0	-1, -1

(fdj). A játékot az alábbi mátrix reprezentálja: A hagyományos értelmezés szerint a két rabot egymástól elválasztva vallatják. Mindkettőnek

ugyanaz a két lehetőség áll a rendelkezésére: vagy beismerik a nekik tulajdonított bűntettet, vagy tagadják azt. A kifizetési mátrix megmutatja, hogy a két személy különböző választásához, milyen kimenetek tartoznak. „A mátrix egyes celláiban levő elemek a különböző büntetésekhez tartozó hasznosságokat jelölik az egyes szereplők szempontjából”, vagyis ha mindketten vallanak, három hónapot kapnak, ha mindketten tagadnak, egy hónapot kapnak mindketten, ha viszont csak egyikük ismeri be a bűntényt, (míg partnere tagad) akkor az „őszinte” beismerést-tevőt szabadon engedik, míg a konokul tagadó hat hónapot kap. A matematika azt állítja, hogy „a játéknak egyetlen Nash-egyensúlyi megoldása az, ha mindketten vallanak, ...mivel mindkét játékosnak ugyanaz az optimális döntése, a másik játékostól függetlenül.” Világos azonban, hogy ha mindketten tagadnának, akkor mindketten jobban járnának. A problémát az jelenti, hogy a két fogoly nem bízik egymásban, és nincs lehetősége koordinálni cselekedetét, hiszen nem tudnak kommunikálni.

A valóságban az optimumot alapvetően befolyásolja két tényező. Az egyik a döntések szoros összekapcsoltsága. Bármelyik szereplő döntésének a végső értékét nem kizárólag saját akarata, elgondolása szabja meg, az hogy konkrétan mit döntött, hanem a másik partner döntése. Döntések kölcsönös összekapcsoltságát reprezentálja a kifizetési mátrix. Minden döntésem végső értékét partnerem választása adja meg. A másik nagyon lényeges tényező, hogy a játszma – feltételezésünk és szándékaink szerint – több meneten keresztül folyik. A játék folyamatossága miatt nagyon fontos tekintettel lenni arra, hogy minden egyes játszmának/döntésnek a végső eredmény szemszögéből két hatása van:

- az *aktuális kifizetés*, amelyet a kifizetési mátrix szab meg a másik fél döntésétől függően, és megadja, mennyit nyertem vagy éppen veszítettem az aktuális játszmában;
- a *későbbi döntésekre kiható üzenet*, amely kihathat partnerem további döntéseire is: megerősíti az általa választott stratégiát, vagy éppen korábban választott stratégiájának újragondolására készítheti.

Ennyiben alapvetően különbözik az a játék, amelyet a természettel vagy a „sorssal” játszunk, amelyeknél nem racionális feltételezni, hogy bármilyen értelemben befolyásolható a viselkedésük a társadalmi játékoktól. Ez utóbbi esetben, amikor mondjuk üzleti partnereinkkel, barátainkkal, véletlen utazótársainkkal, vagy éppen szerelmi



partnerünkkel esetleg házastársunkkal „játszunk“, nagyon is fontos lehet, milyen cselekvésre készíti őket a mi viselkedésünk és racionálisan feltételezhetjük, hogy változtatni fognak viselkedésükön a mi viselkedésünk függvényében és annak következtében.

### A tipikus élethelyzet

A fogoly dilemmája játék annyiban szélsőséges, hogy az életben – általában – a kapcsolatban levő partnerek döntési sorozataival valószínűleg meg, vagyis egy döntési sorozat esetén kérdezzük, vajon mi lehet az optimális stratégia. Közelítsük meg a jelzett matematikai modellt a szokásostól némileg eltérő módon. Egyrészt tegyük fel, hogy a játék arról szól, két partner valamit kicserél (ez a valami nagyon különböző dolog lehet: termék, érzés, simogatás, gesztus). Másrészt tételezzük fel, hogy a partnerek – szándékuk szerint – hosszabb időn át folytatni akarják a cserét. A jelzett szituáció jóval közelebb áll a valósághoz mint a foglyok esete, mindössze azt kell feltételezni, hogy két, részben egymásra utalt partnerről van szó: egy kereskedő és a vásárlója, férj és feleség, egy vállalkozó szellemű ifjú és kacér leányzó, egy alapanyaggyártó és felhasználója, egy vállalat műszaki fejlesztő részlege és a termelő egység, vagy éppen két ország, akik egy vízierőművet akarnak közösen felépíteni.

A csere azonban gyakran olyan módon zajlik le, hogy egyik fél sem lehet biztos abban, a másik betartja-e ígéretét. A kereskedő jó árút ígér, de csak otthon derül ki, megfelelő-e a megvásárolt termék, a férj hűséget fogadott, de csak később derül ki, betartja-e ígéretét, a fiatalember rámosolyog a szemben ülő hölgyre, de lehet hogy a lány csak keresztülnéz rajta, az alapanyaggyártó megfelelő minőséget kínált, de csak később derül ki, tartja-e amit ígért stb. Az egész oly módon zajlik le, mint ahogyan ajándékozni szokás: egy csomagba teszik be az ajándékként felajánlott dolgot, majd elhelyezik azt egy fa alatt. Mindenki elveszi a másik által átadott csomagot, haza megy, otthon kibontja és megnézi, mit is tett bele a másik fél.

Mi is várhat ránk otthon. Vagy azt találjuk a csomagban amit vártunk, a partner betartotta az ígéretét, vagy nem azt kapjuk, esetleg semmit nem kapunk. Mi lehet ennek az oka. Világosan elmondottuk, mit akarunk kapni és mit adunk érte cserébe, a partnerünk „nyugtázta“ a megegyezést. Gondoljuk csak végig a másik fél szemzőgéből a történetet. A másik fél bizalmatlanul

ránk tekintve kérdezi önmagától: vajon mit tesz partnere (vagyis mi)? Valószínű így okoskodik: partnerem vagy beteszi a csomagba amit ígért, vagy nem, sajnos nem tudom, mert nem látom. Ha nem tette bele amit ígért, a legjobb ha én sem teszem bele, hiszen így nem veszítek, vagyis „pénz az ablakban“. Ha ezzel szemben betette amit ígért és én nem teszek bele semmit, akkor nyertem az ügyön. Vagyis – így okoskodhat mindenki – a legkisebb kockázat és a legnagyobb nyereséggel kecsegtető lépés, ha nem tesz be semmit a csomagba. Az eredmény: két egymásra utalt partner, akik azt ígérték egymásnak, hogy kicserélnék olyan dolgokat amivel rendelkeznek olyanért, amire szükségük van, most bánatosan nézik az üres dobozt és szidják a másikat. (Emlékezzünk csak a székely góbék esetére. Lakodalomba hívták őket és mindenkinek egy demizson bort kellett volna hoznia, amit összeöntenek majd és közösen megisszák. Mindenki úgy okoskodott: minek vigyek bort, amikor mindenki azt visz. Viszek inkább vizet, úgy sem fog feltűnni a sok borban az a kis víz. Ezért mindenki vizet hozott, és a végén ihatták a vizet.)

### Viselkedési eszköztár

A kérdés amire választ keresünk: mitől függ az egyének válasza a fentiekben leírt szituációban? Mi is jellemző általánosan erre a – társadalmi élet tipikus helyzetét leíró – két vagy több partner együttműködését, cseréjét jellemző szituációra?

- hosszú távú, ismétlődő, folyamatos (nem egyetlen akcióra korlátozódik)
- az együttműködés feltételezi a partner aktív közreműködését
- az együttműködést a „haszonra törekvés“ motívuma határozza meg
- az együttműködés a felek szabad döntésén alapul, vagyis senki nem kényszeríthető az együttműködésre
- mindkét fél rendelkezik valami értékkel, amit felajánl cserébe azért, amit ő akar.

A kérdés az, hogy ebben a szituációban, amelyben egyidejűleg létezik konfliktusos helyzet (amikor érdekeink szemben állnak másokéval, hiszen érdekünk ahhoz fűződik, hogy a lehető legkevesebbet adjuk és cserébe a lehető legtöbbet kapjuk), ugyanakkor fontos szerepe van az együttműködés fenntartásának (hiszen úgy tehetünk szert nagyobb nyereségre, ha az együttműködés minél hosszabb távon fennmarad), nos az ilyen helyzetben milyen viselkedés vezet az



optimális eredményre, az adott kapcsolatból remélhető legnagyobb nyereségre. Mi tehát a sikeres életstratégiájuk a piacgazdaságra és parlamentáris demokráciára épülő társadalmaknak?

Kísérreljünk meg erre a kérdésre olyan módon válaszolni, hogy kiindulunk az emberi viselkedés lehetséges repertoárjából és azt keressük, vajon ezen eszköztárból választva mely viselkedési kombináció vezet a maximális eredményre akkor, ha a játszma, vagyis a tranzakciók több meneten keresztül folynak. Tegyük fel a kérdést először a viselkedési repertoár szemszögéből. Az emberi kapcsolatokban az alábbi viselkedést meghatározó szabályok tekintetbevételével alakítjuk ki, hogy az egyes esetekben mit fogunk tenni. Az együttműködést meghatározó viselkedési beállítódásnak két fajtája van:

- *viszonymeghatározó* beállítódás, amely egy kapcsolat megindítására és egész menetére vonatkozik,
- *válaszmeghatározó* beállítódás, amely a partner meghatározott lépésére határozza meg – a viszonydefiniáló beállítódáson belül – a választ.

□ A *viszonymeghatározó beállítódás* – az elmondottaknak megfelelően – kettős értelemben ad eligazítást egy emberi kapcsolatban:

*Mit teszek az első lépésben?*

- Bizalommal vagyok, azaz mindenkinek megelőlegezem a bizalmat és első lépésben együttműködöm vele, vagy
- Bizalmatlan vagyok és az első lépésben nem működöm vele együtt. Ez azt jelenti, hogy – korábbi példánknál maradva – csalással kezdek, nem teszek semmit a dobozba (de ezen a helyzeten változtatni vagyok hajlandó, ha a másik fél együttműködött).

*Milyen elvet követek a játék során?*

- Együttműködő vagyok, azaz együttműködésre mindig együttműködéssel válaszlok, vagy
- Önző (vagyis csaló, nem együttműködő) vagyok, azaz együttműködésre esetenként csalással válaszlok, nyereségem maximalizálása érdekében.

□ A konkrét viselkedést meghatározó másik viszonyrendszer a *válaszmeghatározó beállítódás*. Ez abban ad eligazítást, hogy a partner meghatározott lépésére hogyan válaszoljak. Itt lépésem

döntően függ attól, mit lépett a másik fél korábban. Ezt figyelembe véve az alábbi lehetőségek vannak:

*Mit tegyek ha a másik együttműködő volt?*

Legyek-e együttműködő vagy legyek-e csaló? Erre a kérdésre a választ a viszonydefiniáló beállítódás már részben meghatározta, hiszen ha együttműködő beállítódást választottam, akkor – ha következetes vagyok – itt is azt kell követnem, vagyis partnerem együttműködő lépésére csak együttműködéssel válaszolhatok.

Ha viszont a viszonydefiniáló beállítódás során az önző(csaló) beállítódást választottam, akkor vagy mindig, vagy a helyzetek egy részében csalással kell válaszolnom a partnerem együttműködésére. Ebben az esetben a lehetőségeim:

- Trükkös vagyok, azaz a minél nagyobb nyereség érdekében véletlenszerűen néha csalást iktatok be, majd visszatérek az együttműködésre, esetleg egy átgondolt stratégia szerint kipuhatom a másik viselkedését és ennek ismeretében kihasználom (kizsákmányolom) őt.
- Kendőzetlenül kizsákmányoló vagyok és arra törekszem, hogy maximális mértékben kihasználjam a másikat, azaz a lehető legtöbbször csalással válaszlok az együttműködő lépéseire.
- Esetleg a kettő valamilyen kombinációját választom meg.

*Mit tegyek ha partnerem csalt?*

Ebben az esetben háromféle válaszlehetőséget kell végiggondolnom:

- Provokálható legyek, vagyis azonnal reagáljak a csalásra és adjam vissza?
- Engedékeny, elnéző legyek és csak további sorozatos csalásokra változtassak együttműködő viselkedésemen?
- Milyen mértékben legyek engedékeny?
- Legyek felejtő, csak a közvetlenül megelőző lépésére válaszoljak és jövőbeli viselkedésemet ne tegyem függővé partnerem múltbeli viselkedésétől?
- Legyek emlékező, azaz jövőbeli viselkedésemet tegyem függővé partnerem múltbeli viselkedésétől?
- Milyen hosszan és milyen értelemben őrizzem a múlt emlékét?

– Megbocsátó legyek-e, vagyis egy csalásra csak egy csalással válaszoljak?



<b>VISZONYDEFINIÁLÓ</b> kapcsolat	<b>VÁLASZMEGHATÁROZÓ</b> kapcsolat
<b>BIZALOMMAL TELI</b> – <b>BIZALMATLAN</b> alternatívák:	<b>PROVOKÁLHATÓ</b> – <b>ENGEDÉKENY</b> alternatívák:
<b>BECSÜLETES-ÖNZŐ</b> alternatívák:	<b>EMLÉKEZŐ-FELEJTŐ</b> alternatívák:
	<b>FIGYELMEZTETŐ-MEGTORLÓ</b> alternatívák:

- Megtorló legyek-e, vagyis egy csalásra egy-  
más után több csalással válaszoljak?
- Milyen mértékben legyek megtorló?

*Az elmondottakat a fenti táblázattal lehet össze-  
foglalni!*

A felsorolt viselkedési elemek kombinációja alkotja az életben választható lehetséges életstratégiák választékát. Elvileg összesen  $32(=2 \times 2 \times 2 \times 2 \times 2)$  különböző alapstratégia változat alkotható meg. Egyes esetekben a kombinációk önellentmondásmentes stratégiákká állnak össze. Más esetekben a stratégia bizonyos belső ellentmondásokat tartalmazhat. Ez zavaró lehet a matematika számára, de a való életben semmi nem akadályozza meg az embereket abban, hogy sokszor önmaguknak is ellentmondva hol így, hol úgy viselkednek. (Az érdekes inkább az, hogy az emberi tudat vagy ha úgy tetszik „lélek” elég bölcs ahhoz, hogy különböző módon felmentést adjon a maga számára; ilyen módszer pl. a kognitív disszonancia elmélet vagy amikor a gyónás segítségével „lerendezem” magammal (és választott „istenemmel”) az elkövetett bűnt. Lehetnek azonban teljesen önellentmondó stratégiák, amelyek előfordulási valószínűsége teljesen elhanyagolható. Végül a helyzetet nagyon megnehezíti, hogy a valóságban az ember nem mindig következetes, vagyis ugyanaz a személy különböző helyzetekben, különböző partnerekkel kapcsolatban, különböző viszonyokban eltérő stratégiát követhet.

*Írjuk most fel néhány – a valóság számára fontosnak tekinthető – lehetőséget!*

**A1:** *Bizalommal teli + Együttműködő + Provokálható + Figyelmeztető + Felejtő*

Ez a stratégia – mint látni fogjuk – az önérvényesítő viselkedés modellje. Első lépése

együttműködés, együttműködésre mindig együttműködéssel válaszol. Ha csalnak, azonnal visszaadja, de nem megtorló, nem válaszol egy csalásra többel. Ez a stratégia nagyon egyszerű: első lépésben működj mindig együtt, utána mindig csinálj azt, amit partnered tett az előző lépésben.

**A2:** *Bizalmatlan + Együttműködő + Provokálható + Figyelmeztető + Felejtő*

Ez a viselkedés abban tér el az A1-től, hogy eddigi élettapasztalatai hatására már kevésbé bizalommal teli és először szeretne megbizonyosodni a másik jószándékáról.

**A3:** *Bizalommal teli + Együttműködő + Elnéző + Figyelmeztető + Felejtő*

Ez a viselkedés annyiban tér el A1-től, hogy a partner csalására hajlandó együttműködéssel válaszolni. Az Élet játéka c. könyv szerint ha az elnézés csak egy csalásra terjed ki, vagyis egy csalást elnéz a partnernek akkor ez sikeres életstratégia.

**A4:** *Bizalommal teli + Együttműködő + Elnéző + Figyelmeztető + Felejtő*

Olyan személyiséget ír le, akit egész élete során állandóan kihasználnak. Tipikus alanya a kizsákmányolásnak. Hosszabb ideig hajlandó eltűrni a csalást vagyis csalásra együttműködéssel válaszolni. Nem versengő alkat, inkább törekszik az egyetértésre és arra, hogy senkit meg ne sértsen. A kérdés csak az, „mikor fogy el nála a cérna”.

**A5:** *Bizalmatlan + Önző + Provokálható + Megtorló + Emlékező*

Versengő alkat, szeretne minél nagyobb előnyre szert tenni partnerével szemben. Az életet versenynek tekinti, ahol a cél érdekében minden meg van engedve. Nem kockáztat, mert az veszteségre vezethet. Együttműködésre is hajlandó csalással válaszolni, ha érdekei azt kívánják.



#### A6: Bizalmatlan + Önző + Elnéző + Megtorló + Emlékező

Ez a változat bizonyos ellentmondásokat tartalmaz. Nem nagyon valószínű, hogy egy bizalmatlan, önző, megtorló, emlékező személyiség elnéző legyen.

Az élet során mind a bemutatott, mind a csak jelzett stratégiát választó személyekkel egyaránt össze kerülünk. Velük kell együttműködnünk, versengünk, kapcsolatot kialakítanunk. Nagyon sokfélék és nem is mindig következetesek vagyunk. Még a legönzőbb ember is engedékeny néha és még a legelnézőbb embert is ki lehet hozni a sodrából. A társadalom, amelyben élünk kikényszerít bizonyos fajta viselkedést. Mint azt B. Brecht *Szezsuan jó ember* című darabja felejthetetlenül bemutatja, a kapitalizmusban az embereket a túlélés kényszere hajtja az önző viselkedésre.

Az egész eddigi elemzés segít, hogy választ adjunk azokra a kérdésekre, hogy ha a társadalom amelyben élünk kikényszeríti, hogy „gondoljunk magunkra“, mert ezt senki nem teszi meg helyettünk, akkor

- ☐ mi a sikeres élet stratégiája, vagyis milyen – korábban jelzett – stratégiát választva lehetünk a legsikeresebbek?
- ☐ vajon milyen emberekből álló társadalom lesz a legsikeresebb?
- ☐ miért van az, hogy nem mindenki ezt a sikerstratégiát követi?
- ☐ hogyan sajátítható el ez a sikeres stratégia?

#### A sikeres élet stratégiája

Elemezzük először a pszichológia megközelítési módját. A pszichológia meghatározott irányzatai az emberi viselkedésben három, egymástól gyö-

keresen eltérő kapcsolatkezelő stílust, különböző emberi viselkedési formát különböztetnek meg: agresszív, alávető és ún. asszertív (önérvényesítő) viselkedést. E három viselkedési stílus jellegzetesen különbözik egymástól:

#### Az asszertív viselkedés lényege:

- őszintének és becsületesnek lenni önmagunkhoz és másokhoz,
- képesnek lenni azt mondani amit érünk és gondolunk, anélkül, hogy megsértenénk másokat,
- bízni önmagunkban és képesnek lenni megérteni mások szempontjait,
- racionálisan válaszolni a kihívásokra és elviselni a kudarcot,
- képesnek lenni személyeskedés nélkül meg tárgyalni a konfliktusokat, és mindkét fél számára elfogadható kompromisszumot kidolgozni.

Az asszertivitás (miként az agresszivitás és az alávető magatartás) áthatja egész viselkedésünket, megnyilvánul döntéseinkben, kommunikációnkban, mindennapi és üzleti kapcsolatainkban, magánéletünkben. Meghatározza azt ahogyan konfliktusainkat kezeljük, ahogyan problémáinkat megoldjuk. Az önérvényesítés sajátos életmodell, az amerikai ezt pozitív beállítódásnak is nevezi. Azt sugallja: nézz szembe problémáiddal, törekedj érdekek érvényesítésére, hallgasd meg a másikat, de adj hangot saját érzéseidnek, akaratodnak, ne téveszd szem elől a közös érdekét és köss kompromisszumot, de ne tégy egyoldalú engedményeket, működj együtt másokkal, nézd a dolgokat az ő oldaláról is, de ne hagyj magad átrázni stb. Az elmondottak alapján látható, hogy a mai társadalmakban az asszertív viselkedés a sikeres életstratégia. Ezt követve lehetünk sikeres és boldog emberek. De mi dönti azt el, hogy asszertívek, alávetők vagy éppen agresszívek leszünk?

	Agresszív viselkedés	Alávető viselkedés	Asszertív viselkedés
<b>Tünetek</b>	Csak a saját érdek előtérbe állítása, a hibát mindig másokban keresi, megszegyénítő, csúfolkodó viselkedés	Mindig enged mások óhajának, aláveti magát mások akaratának, nem törekszik saját érdekei érvényesítésére	Hangot ad saját érdekeinek, meghallgatja a másikat és kompromisszumkés, elmondja ha sértve érzi magát, de nem sérteget másokat
<b>Okok</b>	Csak saját érdekeivel törődik, mások jogait kétségbe vonja, mások legyőzésére törekszik	Nem akar másokat megsérteni, mások kedvére szeretne tenni, a békesség megőrzésére törekszik minden áron	Tisztában van saját érdekeivel, elismeri mások jogait és értekeit, kölcsönösen elfogadható megoldásokra törekszik
<b>Viselkedés</b>	Durva személyeskedő hang, fenyegető viselkedés, a másik fél mondanivalójának figyelmen kívül hagyása	Tétova, bizonytalan viselkedés, ideges reagálás az érdekütköztetésekre, remegő kéz, a szemkontaktus kerülése	Barátságos hanghordozás, nyugodt testtartás, a másik mondanivalójára való figyelés



A pszichológia azt igazolta, hogy egy piacgazdaságra és parlamenti demokráciára épülő társadalom a felcseperedő fiatalokat, pontosabban a többségüket eleve asszertív viselkedésre socializálja. Aki nem önérvényesítő, az kihullik a rostán. Történelmileg természetesen nagy különbség volt pl.: az elvárt és átadott férfi és női szerepek, az elnyomott kisebbségek és az elit viselkedési repertoárja között. Még ennél is nagyobb különbséget okoztak azonban a gyermekkor első szakaszában a szülőktől, vagy az annak szerepét betöltő személy által átadott ún. script-ek, életminták, amelyek szinte „beleégetik” a személyiségbe azokat a szabályokat, amelyek szerint később az életjátékokat játsszuk. Ezek a script-ek szinte kitörölhetetlenül személyiségünk meghatározó jegyeivé válnak, jórészt meghatározzák későbbi sorsunkat.

A pszichológia tehát – nagyon leegyszerűsítve – azt tanácsolja, hogy a sikeres életstratégia érdekében: előlegezd meg a bizalmat (légy kész simogatni), soha ne válaszolj együttműködésre csalással (simogatásra simogatással válaszolj). Sok simogatásra nem a másik becsapásával tethetsz szert (vagyis nem úgy, hogy azért kerülsz előnybe vele szemben, mert egy adott menetben úgy nyertél simogatást, hogy cserébe nem nyújtottál semmit). A maximális egyéni kielégüléshez az vezet, ha sok simogatást adsz egymásnak. Azonnal jelezd amit akarsz, adj hangot érdekeidnek, annak, hogy az adott szituációban számodra mi volna a jó. Mindig köss azonban kompromisszumot, ha nem tudod maradéktalanul érvényesíteni érdekedet. (Az a normális, ha mindkettőtök folyamatosan élvezi az együttműködést és nem az, hogy minden egyes cseréből te kerülj ki győztesen.)

• Nézzük most meg, vajon a matematika képes-e válaszolni a feltett kérdésekre. 1981-ben egy amerikai kutató – Robert Axelrod – különös versenyt szervezett különböző tudományágak képviselői számára. A verseny résztvevőinek számítógépes programokat kellett írniuk, amelyek a korábban leírt „fogoly dilemmája” típusú szituációban játszottak egymással. Axelrod azt a kérdést tette fel: egy olyan helyzetben, amikor a partnerek két viselkedési forma – az együttműködés és a csalás lehetősége – között választhatnak, milyen stratégia biztosítja a sikert, vagyis ki fogja a legtöbb pontot összegyűjteni. A versenyre sok program érkezett be. Voltak közöttük rövidke és hosszúak, egyszerűek és bonyolultak. Voltak közöttük – hiszen emberek írták –, kizsákmányolók, voltak engedékenyek, voltak rafináltak,

trükkösek, agresszívek. A verseny során minden program játszott minden másik program ellen mintegy kétszáz lépésen keresztül.

A versenyt a legrövidebb – egy Anatol Rapoport nevű kanadai politológus által írt – program nyerte meg. A program a Tit for Tat (szemet szemért) nevet kapta. (Az élet játéka címmű könyv ezt a programot „kölcson kenyér visszajár”-nak fordította.) A program az alábbi elvekre épült: első lépésben működj együtt, majd csinálj mindig azt amit a partnered az előző lépésben tett. Ha együttműködött, működj te is együtt, ha csalt, csalj te is, de a következő menetben térj vissza az együttműködéshez, ha partnerednek „megjött az esze”. A program sikerét elemezve nagyon érdekes felismerésekre jutottak a kutatók. A Tit for Tat úgy nyerte meg a versenyt, vagyis gyűjtötte a legtöbb pontot, hogy egyetlen párosversenyt sem nyert meg. Sikerének titka, hogy együttműködésre ösztönözte és kényszerítette partnerét. Nem törődött azzal, hogy a másik megnyit nyert, csak arra koncentrált, hogy minél tovább tartson az együttműködés. Együttműködésre ezért mindig együttműködéssel válaszolt. Ám ha a partner csalt, azt azonnal visszaadta. Nem volt ugyanakkor megtorló, sohasem „verte el háromszor” a csalót. Úgy is értelmezhetjük, hogy saját csaló választát mintegy jelzésnek szánta, mintha azt mondaná: „vigyázz, nem érdemes csalni, mert az mindegyikünknek rossz”.

Kielemezve a sikerstratégiát a Tit for Tat következő tulajdonságait emelték ki:

Légy kedves	= előlegezd meg a bizalmat,
Légy együttműködő	= együttműködésre mindig együttműködéssel válaszolj,
Légy provokálható	= ha becsaptak, azonnal reagálj rá és add vissza,
Légy felejtő	= ne légy megtorló, ne akard megbüntetni a partneredet.

Ha most összevetjük a pszichológia és a matematikai eredményeit megdöbbenő az azonosság. Úgy tűnik, hogy mindkét – egymástól látszólag igen távol levő – tudományág szinte megegyező tanácsokat ad az egyének sikeres életstratégiához.

#### Társadalmi tanulságok

Emelkedjünk azonban most egy pillanatra túl az egyének szintjén, a társadalom szintjére. Vajon milyen következtetéseket lehet levonni a pszichológia és a matematika válaszaiból egy társadalom működésére. Azt kérdezzük, milyen tulajdonságú egyénekből álló társadalom fejlődik a legsikeresebben, ér el leggyorsabb fejlődést. A



számítógépes verseny azt igazolta, hogy csaló, kizsákmányoló egyedekből álló közösségekben az együttműködések szükségképpen hamar abbamaradnak. Ha tehát sok embernek az a beállítódása, hogy „csak nekem” és a másik nem érdekel – az együttműködések sorozata hamar leáll, márpedig csak ezen keresztül termelődik a nemzeti jövedelem. Ha egy közösség túlnyomó része rablásból él, a közösség nem létezhet hosszú távon. (Jól bizonyította ezt az Axelrod által lefolytatott ún. ökológiai verseny. Ennek során fokozatosan kihagyták a versenyből a legkevesebb pontszámot elérőket. Ezek jellemző módon minden esetben az engedelkeny, magukat kizsákmányolni hagyó programok voltak. A kizsákmányolók viszont, amíg voltak engedelkenyek, megéltek. Ám amint a komputer-darwini folyamat előrehaladt, és eltartóik kipusztultak, megszűnt az ő életterük is és ők is kibuktak a versenyből).

Az önzés a szerveződések különböző szintjein más és más jellegű problémára vezet. Egy párkapcsolatban, ha valaki önző módon csak a maga élvezetére gondol, a kapcsolat rövidebb-hosszabb idő alatt megszűnik. Ha egy vállalat vezető gárdája csupa önző, kizárólag saját nyereségére törekvő, inkább a vetélkedést mint a kooperációt választó (hagyományosan maszkulin-nak tekintett) személyiségekből áll, a vállalat teljesítménye sínylet meg és a tulajdonosnak kell olyan stratégiát alkalmaznia, amely az együttműködésre kényszeríti és ösztönzi a vezetőket. Egy társadalom szintjén is a hatékony fejlődést a pszichológiában *asszertív viselkedésként* leírt viselkedés, a számítógépes versenyben *Tit for tat* stratégiaként jellemzett viselkedés követése szolgálja a legjobban. Ez a bizalomra és az együttműködésre épít.

Érdekes üzenete van, ha azt a kérdést vizsgáljuk, milyen eredményre vezet ha egy asszer-

tív, agresszív és alávető személyiségek sajátos összetételéből álló közösséget veszünk szemügyre. Hagyományos logikánk alapján készek vagyunk a válasszal: a legrosszabb a közösség számára az agresszivitás. Pedig a számítógépes szimuláció egészen más eredményre vezet. Egy asszertív környezetben az önző, kizsákmányoló viselkedés önmagát szorítja a perifériára. (A kizsákmányoló szó itt nem elsősorban a politikai gazdaságtani értelemben vett kizsákmányolást jelenti, hanem egy olyan személyt, aki úgy akar simogatásra szert tenni, hogy ő maga nem ad semmit.) Igen hamar minden együttműködés megszűnik vele. Ha azonban a közösségben jelentős azok száma, akik meg sem tanulták az asszertív viselkedést, akik elnézők, muják, alávetők, akik csendben tűrik saját kizsákmányolásukat, ők megfelelő táptalajai az önzésnek. Az emberi társadalomban „a kizsákmányolókkal szembeni ellenállás képességének elvesztése veszélyes dolog. Ha Ön megengedi, hogy kizsákmányolják, akkor nemcsak a saját helyzetét rontja: a kizsákmányolók eltartásával az egész közösséget veszélyezteti.

Mi tehát a matematika egzakt és a pszichológia egyének személyiségéhez illeszkedő módszereinek a közös üzenete az emberi társadalom számára? Ne fogadd el és ne törd – nemcsak saját jól felfogott érdekedben, hanem „kizsákmányolód” későbbi potenciális áldozata miatt sem – a csak saját élvezetével törődő, önző férjet, a segítőkészségedet folytonosan kihasználó kollégát vagy főnököt, a téged rendszeresen megkárosító kereskedőt, a te rovásodra meggazdagodni igyekvő vállalkozót, a saját hibáit a munkásokra áterhelő vállalatvezetést, a saját helyzeti előnyéből fakadó nagyobb érdekérvényesítési képességét a társadalom rovására kihasználni igyekvő szakszervezetet stb.

Ne felejtse el megújítani  
jövő évi előfizetését!